RUCH PRAWNICZY, EKONOMICZNY I SOCJOLOGICZNY
Rok LXXV – zeszyt 2 – 2013

JACEK ADAMEK

IDEA I PRAKTYKA MIKROFINANSÓW – UWAGI KRYTYCZNE

[...] wystarczy spojrzeć na Jobra, wieś, od której w późnych latach siedemdziesiątych zaczęła się historia Grameen Bank [...] wieś ta nadal jest pogrążona w głębokim ubóstwie, niedostatku, industrialnym prymitywizmie. Co gorsza, zaczęła ona doświadczać zupełnie nowego, strukturalnego problemu – rosnąca liczba jej mieszkańców osiągnęła rujnujący ich poziom zadłużenia w lokalnych instytucjach mikrofinansowych, w tym i w Grameen Bank[1].

Idea mikrofinansów, której nowy wymiar nadał M. Yunus w momencie utworzenia Grameen Bank, poddawana jest ciągle ostrej krytyce, opartej na ocenie założeń i efektów, jakie instytucje mikrofinansowe przez swe działanie realizują w grupie beneficjentów swoich usług. Celem niniejszego artykuły jest próba przybliżenia krytycznych uwag na temat idei i roli mikrofinansów w procesie redukowania przyczyn i skutków takich zjawisk, jak ubóstwo czy wykluczenie finansowe, ze wszystkimi ich odcieniami i implikacjami. Realizacja tak wyznaczonego zadania opierać się będzie na: a) prezentacji uwarunkowań kształtujących przestrzeń funkcjonowania podmiotów mikrofinansowych, b) ukazaniu argumentacji oponentów mikrofinansów oraz c) wskazaniu dróg, którymi, w opinii praktyków i teoretyków tej formy pośrednictwa finansowego, powinny podążać mikrofinanse.

Treść niniejszego opracowania opiera się na studiach literatury tematu oraz na własnych obserwacjach autora, skupionych na uwarunkowaniach i działalności instytucji mikrofinansowych w różnych regionach świata.

I. PRZESTRZEŃ DZIAŁANIA PODMIOTÓW MIKROFINANSOWYCH – CZYNNIKI KSZTAŁTUJĄCE

Mikrofinanse – rozumiane tu jako świadczenie szerokiego wachlarza usług finansowych kierowanych do osób doświadczających skutków wykluczenia finansowego, głownie osób ubogich i mikroprzedsiębiorstw – są koncepcją

[1] M. Bateman, *Muhammad Yunus and the Faltering Reputation of Microfinance*, India Microfinance March 2011, http://indiamicrofinance.com/muhammad-yunus-reputation-microfinance.html?utm_source=feedburner&utm_medium=feed&utm_campaign=Feed%3A+indiamicrofinance+%28India+Micro+Finance%29 (dostęp: 7.01.2013).

© Wydział Prawa i Administracji UAM, Poznań 2013

i zbiorem określonych praktyk funkcjonujących w różnych regionach świata. Ich rozwój, już od XV w., kiedy to m.in. Kościół katolicki utworzył na terenach wiejskich Europy pierwsze lombardy ograniczające działanie lichwiarzy[2], czy też reprezentowany przez Irish Loan Fund (jedną z pionierskich organizacji mikropożyczkowych)[3], odbywa się w określonej przestrzeni kształtowanej przez wiele, wzajemnie powiązanych czynników. Wśród nich na uwagę, zdaniem autora tego opracowania, zasługują kwestie: a) uwarunkowania przepływu kapitału pomiędzy bogatą a biedną częścią społeczeństwa, b) wymiaru ubóstwa na świecie oraz c) ekonomicznej specyfiki życia osób ubogich, determinującej ich potrzeby finansowe, a więc i filozofię funkcjonowania oraz operacyjną charakterystykę instytucji finansowych i ich produktów, ukierunkowanych na ową grupę konsumentów jej usług.

Skupiając uwagę na pierwszym elemencie kształtującym przestrzeń funkcjonowania mikrofinansów, tzn. ograniczeniu przepływu kapitału pomiędzy bogatą a biedną częścią społeczeństwa, wskazać należy, że jego występowanie staje się wynikiem utrudnień w transferze kapitału finansowego, który jako najbardziej mobilny z czynników wytwórczych winien trafiać do miejsc o najwyższej marginalnej produktywności. Jeśli przyjmiemy, że konsekwencją takiego założenia winien być przepływ strumienia pieniądza od tych, którzy mają go w nadmiarze i nie wykorzystują go racjonalnie (bogaci), do osób i podmiotów, które dzięki efektywnemu nim gospodarowaniu, a wykazujących jego deficyt (biedni), potrafią zwiększyć korzyści z jego posiadania, to skutkiem takiego działania (opartego na skłonności i zdolności bogatych do pożyczania ludziom ubogim lub inwestowania w przedsięwzięcia oparte na ich pracy), winien być obserwowany, niekończący się strumień kapitału płynący w kierunku najbardziej potrzebujących. Paradoksalnie założenie to nie znajduje jednak swego potwierdzenia w praktyce, gdyż, jak stwierdza A. Ashta: ,,powodem tej nielogiczności mogą być brak zdolności [ubogich – przyp. J.A.] do wejścia na rynek, ryzyko i niedoskonałość rynku oraz koszty transakcyjne"[4].

Oczywiście owe bariery, ograniczające przepływ kapitału do ubogich, są czynnikami determinującymi ich dostęp do pośredników finansowych funkcjonujących w tzw. głównym nurcie działającego na danym obszarze rynku finansowego, reprezentowanych np. przez banki czy podmioty pożyczkowe. Ważne jest, aby obok tych ograniczeń, kształtujących zjawisko nierównowagi dochodowej, dostrzegać także inne czynniki, które formują i warunkują występowanie zjawiska wykluczenia finansowego, a przez to potęgują poziom ubóstwa lub ograniczają możliwości jego redukcji. W ich grupie wskazać należy: a) dostępność geograficzną oddziałów bankowych, zmniejszających

---

[2] V. Batara, Sumanajeet, *The State of Microfinance in India: Emergence, Delivery Models and Issues*, AIUB Bus Econ Working Paper Series, No 2011-02, s. 3, http://orp.aiub.edu/FileZone/OtherFiles/orpadmin-8589994138201104021 1/AIUB-BUS-ECON-2011-02.pdf (dostęp: 20.12.2012).

[3] Szerzej w: E. J. McLaughlin, *Microfinance Institutions in Nineteenth Century Ireland*, Volume 1 of 2, Thesis for the degree of Doctor of Philosophy, Department of History, National University of Ireland, Maynooth 2009, s. 31 i n., http://eprints.nuim.ie/2266/1/e_mclaughlin_thesis.pdf (dostęp: 7.01.2013).

[4] A. Ashta, *An Introduction to Microcredit: Why Money is Flowing from the Rich to the Poor*, Cahiers di CEREN Working Papers 21/2007, s. 78, http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1090195 (dostęp: 10.01.2013).

swoją aktywność na terenach zamieszkałych przez ubogą ludność, b) brak pożądanych dokumentów dotyczących posiadanego prawa własności, stanu zdrowia, identyfikacji itp., będący cechą ubogich krajów, c) brak mierzalnych i wartościowych form zabezpieczeń transakcji pożyczkowych, d) brak stałego miejsca pracy, umożliwiającego określenie poziomu stałych dochodów, e) problemy zdrowotne i żywieniowe uniemożliwiające często podejmowanie stałej pracy oraz implikujące problemy rodzinne, f) ryzyko niestabilności politycznej ubogich państw, wiązane z wysokim poziomem korupcji, niegospodarnością w wykorzystaniu środków publicznych, częstymi zmianami rządów opartych zwykle na dyktaturze, g) uprzedzenie pracowników banków do biednych, często łączone z uprzedzeniem rasowym, kastowym, etnicznym czy religijnym, h) słabość infrastruktury prawnej, technicznej, energetycznej, komunikacyjnej, informatycznej, traktowana jako istotny czynnik ograniczający rozwój, szczególnie w zglobalizowanym świecie[5].

Kolejnym z wymienionych wyżej elementów, tworzących i opisujących przestrzeń działania podmiotów mikrofinansowych, jest poziom ubóstwa doświadczany w różnych regionach świata.

Zjawisko ubóstwa, cecha charakteryczna współczesnego świata, to jedno z najpoważniejszych wyzwań rozwojowych ludzkości. Ocena skali ubóstwa jest pochodną miar wykorzystywanych w jego szacowaniu, niemniej jednak bez względu na przyjętą metodologię tego działania należy stwierdzić, że jest ono obecne na każdym kontynencie i w każdym państwie. Walka z ubóstwem (jako domena aktywności m.in. organizacji ponadnarodowych, poszczególnych rządów, organizacji pozarządowych czy samych ubogich), obejmuje zarówno jego przyczyny, jak i skutki, lokowane m.in. w sferze społecznej, ekonomicznej, politycznej, psychologicznej czy kulturowej. Odnosi się to zarówno do pojedynczego człowieka pozostającego w stanie biedy, społeczności ubogich, jak i grup społecznych, w których część ich członków jest nim dotknięta. Skala światowego ubóstwa, choć w różnym stopniu dotyka jego poszczególne części, ciągle jest wysoka, o czym świadczyć mogą między innymi poniższe fakty: a) liczba osób żyjących na świecie poniżej granicy ubóstwa, wyznaczanej przez ich dzienne wydatki o wartości do 1,25 $ (wg cen 2005 r.), to blisko 1,4 mld istnień, czyli około 24% ludzkiej populacji (dane dla 2008 r.). Przyjęcie granicy dziennych wydatków o wartości 2,5 $ sprawia, że udział ten podnosi się ponad dwukrotnie i osiąga poziom 45%, b) najbiedniejszym regionem świata jest region Afryki Subsaharyjskiej, w którym to blisko połowa jego mieszkańców, tj. 47% (386 mln osób), żyje za mniej niż 1,25 $ dziennie, c) najszybszy spadek liczby osób pozostających w stanie ekstremalnego ubóstwa (granica 1,25 $) obserwowany jest w Chinach. W 1990 r. ubodzy ci stanowili blisko 60% liczby mieszkańców tego kraju, a w 2008 – 13%, d) w krajach rozwijających się ponad jedna na pięć osób pozostaje w stanie ekstremalnego ubóstwa, e) w 2011 r. blisko 15%

[5] J. Adamek, *Mikrofinanse islamskie – założenia, produkty, praktyka*, CeDeWu, Warszawa 2010, s. 22, za: R. M. Visconti, *A Survey on Microfinance for Developing Countries: A Social Responsible Investment Opportunity*, Universit Cattolica del Sacro Cuore, Milano 2008, s. 3.

światowej populacji pracowników (456 mln osób) żyło poniżej granicy ekstremalnego ubóstwa, f) liczba osób głodujących na świecie w 2010 r. osiągnęła poziom 925 mln[6].

Oczywiście liczby te są tylko próbą kwantyfikacji zjawiska, które samo w sobie jest wielowymiarowe i odnosi się do wszystkich sfer życia człowieka i kształtuje jego relacje z otoczeniem, opisywane wielokierunkową zależnością, jaka powstaje choćby pomiędzy stanami ubóstwa, wykluczenia społecznego i wykluczenia finansowego. Stany te tworzą wzajemnie powiązany ciąg przyczynowo-skutkowy i są również polem, na którym rozwija się koncepcja mikrofinansów. Potwierdzenie tej tezy możemy odnaleźć w poniższych słowach raportu Komisji Europejskiej: „Mikrofinanse mogą być narzędziem walki ze społecznym i finansowym wykluczeniem oraz pomagać powstrzymywać i ograniczać wszelkie ich wymiary – biedę, niski poziom dochodów, brak zatrudnienia, traktowane jako główny komponent i powód wykluczenia społecznego”[7].

Poza opisanymi wyżej uwarunkowaniami przepływu kapitału oraz poziomu światowego ubóstwa na uwagę zasługuje również problematyka ekonomicznego obrazu życia ludzi ubogich, w sposób bezpośredni łączona z artykulacją potrzeb, formułowanych przed systemem finansowym i jego podmiotami, wiązanych z ofertą produktową wychodzącą naprzeciw oczekiwaniom ubogiej części społeczeństwa. Podejście takie, z jednej strony, daje podstawę do zrozumienia cech i uwarunkowań opisujących ekonomiczną specyfikę bytu ubogiej części społeczeństwa, z drugiej zaś – pozwala na poszukiwanie i analizę rozwiązań, których celem będzie promocja i wsparcie procesów wychodzenia z biedy, opartych na samozaangażowaniu osób nią dotkniętych[8].

Analiza literatury tematu pozwala przybliżyć ekonomiczny obraz życia ubogich, tzn. wyróżnić jego dwa ważne oblicza, wiązane z cechami, które opisują ten byt, oraz z rolą, jaką w życiu osób biednych odgrywa pieniądz. Skupiając uwagę na cechach ekonomicznego życia ubogich, posłużyć się można charakterystykami zdefiniowanymi przez R. M. Viscontiego. Autor ten do ich zbioru zalicza: a) dużą liczebność biednych rodzin i wysokie stałe koszty ich utrzymania, b) młody wiek ubogich, determinowany ich dużą umieralnością z jednej strony oraz wysokim wskaźnikiem przyrostu naturalnego – z drugiej, c) niski poziom umiejętności i doświadczenia w działaniach przedsiębiorczych, d) wysoki udział wydatków na wyżywienie w budżecie gospodarstw domowych osób biednych (około 50% budżetu), e) strukturę posiadanego majątku,

---

[6] Zob. w: *The Millennium Development Goals Report 2012*, United Nations, New York 2012, s. 6-8, http://www.un.org/millenniumgoals/pdf/MDG%20Report%202012.pdf (dostęp: 8.01.2013) oraz *The Real Wealth of Nations: Pathways to Human Development – Human Development Report 2010 20th Anniversary Edition*, United Nations Development Programme, New York 2010, s. 10-11, http://hdr.undp.org/en/media/HDR_2010_EN_Complete_reprint.pdf (dostęp: 11.01.2013).

[7] *From Exclusion to Inclusion through Microfinance. Report 1 – Social and Financial Exclusion Map*, European Commission 2007, s. 3, http://www.european-microfinance.org/data/file/final_report_wg1_new.pdf (dostęp: 8.07.2009).

[8] Szerzej zob. w: R. M. Visconti, *A Survey on Microfinance for Developing Countries: A Social Responsible Investment Opportunity*, Universit Cattolica del Sacro Cuore, Milano 2008, s. 4, http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1284472 (dostęp: 20.03.2009).

kształtowaną głównie przez własność ziemi oraz artykuły gospodarstwa domowego i RTV, f) względnie wysoki poziom samoakceptacji pozycji ekonomiczno-społecznej i własnego szczęścia, g) niski poziom wydatków na wykształcenie, wykorzystanie możliwości bezpłatnego pozyskania wykształcenia podstawowego, h) ograniczenie osiągania wyższych poziomów edukacji, i) wielozawodowość członków rodzin (szczególnie na obszarach wiejskich), j) częstą migrację zarobkową członków ubogich rodzin, k) ograniczenie rynkowych wyborów miejsca i sposobu lokowania pieniędzy, pozyskiwania zwrotnych źródeł finansowania ich potrzeb[9].

Z kolei skupiając uwagę na roli pieniądza w życiu osób biednych, warto przytoczyć dane z najnowszego opracowania Banku Światowego, dotyczącego problematyki ekskluzji finansowej[10]. Jego autorzy wskazują m.in., że osoby ubogie przeznaczają pozyskane zasoby finansowe głównie na cele zdrowotne i wypadki losowe, budowę domu i ewentualne opłaty za szkołę oraz pogrzeby i wesela. Podstawowe źródła finansowania tych wydatków to: środki własne, pożyczki od rodzin oraz pożyczki od podmiotów funkcjonujących na formalnym rynku finansowym[11]. Przedstawione kierunki wydatkowania środków pieniężnych oraz zaprezentowane źródła ich pozyskania w pełny sposób pokrywają się z wnioskami płynącymi z analizy treści opracowania *The Poor and Their Money*[12]. Jego autor wskazuje, że ubodzy, poza bieżącymi wydatkami, z posiadanych zasobów finansują trzy grupy potrzeb. Należą do nich: a) potrzeby wywoływane cyklem życia (narodziny, śluby, pogrzeby, edukacja, miejsca zamieszkania, starość), b) potrzeby będące konsekwencją nagłych konieczności (zdarzenia wiązane z: chorobą, obrażeniami ciała, stratą pracy, kradzieżą, prześladowaniem, katastrofami naturalnymi, wojnami, działaniami administracyjnymi), c) potrzeby wiązane z możliwością wykorzystania pojawiających się szans i okazji podniesienia dotychczasowego poziomu życia[13].

Przyjmując, że poziom pokrycia tego katalogu potrzeb jest funkcją pieniądza posiadanego przez osobę pozostającą w stanie biedy, łatwo zrozumieć i zaprezentować miejsce i rolę mikrofinansów w procesie osiągania celów wiązanych z powyższymi obszarami jej życia. Z jednej strony, przy założeniu, że wydatki będą pokrywane z jej własnych oszczędności, rodzi się konieczność stworzenia możliwości i sposobów ich gromadzenia, dostosowanych do oczekiwań formułowanych przez specyficzną grupę klientów pośredników finansowych, którą są, lub mogą się stać, ludzie ubodzy, z drugiej zaś – zakładając finansowanie omawianych potrzeb kapitałem zwrotnym, ,,napotykamy ograniczenia, które hamują przepływ pieniądza do osób biednych, tworząc

[9] Ibidem, s. 4-5.

[10] *Measuring Financial Inclusion The Global Findex Database*, Policy Research Working Paper 6290, The World Bank Development Research Group Finance and Private Sector Development Team, New York 2012, s. 39.

[11] Ibidem, s. 38-39.

[12] S. Rutherford, *The Poor and Their Money. An Essay about Financial Services for Poor People*, Oxford University Press, Delhi 2000.

[13] Ibidem, s. 8.

przesłanki ich wykluczenia finansowego oraz wyzwanie, jakie te atrybuty formułują wobec podmiotu finansowego zorientowanego w swym działaniu na ograniczanie tego zjawiska. Wszystkie powyższe elementy budują ostatecznie przestrzeń, w której rozwija się idea mikrofinansów"[14].

II. CO JEST ZŁEGO W MIKROFINANSACH?

Odpowiedź na pytanie sformułowane w tytule tego punktu poprzedzona będzie próbą zobrazowania obszarów potencjalnego wpływu mikrofinansów na różne wymiary życia jednostki, jej gospodarstwa domowego i społeczeństwa.

W swoich założeniach mikrofinanse, przez ograniczanie zjawiska ekskluzji finansowej i ułatwienie dostępu potrzebujących do zasobów pieniężnych, mają stać się instrumentem pobudzającym przedsiębiorczość, której efektem winien być wzrost zasobności ubogich prowadzący do zwiększenia ich konsumpcji, a tym samym pozwalający im na wyjście ze stanu biedy. Równolegle wzrost bogactwa traktowany jest jako czynnik skłaniający do tworzenia dodatkowych oszczędności i sprzyjający terminowej spłacie zobowiązań, co prowadzi do sytuacji, w której beneficjenci usług mikrofinansowych powinni stać się bardziej wiarygodni w oczach instytucji finansowych, a dzięki temu uzyskiwać łatwiejszy i tańszy dostęp do zewnętrznych źródeł finansowania ich potrzeb.

Ten stricte ekonomiczny obraz wpływu aktywności mikrofinansowej można rozpatrywać także od strony socjalnej i społecznej. W pierwszym obszarze wskazuje się, że istotą mikrofinansów jest wsparcie w procesie zapewnienia bezpieczeństwa i stabilizacji bytowej ubogich oraz umożliwienie im pozyskiwania i pomnażania szeroko rozumianych środków utrzymania, zarówno tych o charakterze materialnym (np. domy), naturalnym (np. ziemia), finansowym (np. oszczędności), jak i niematerialnym, w postaci wiedzy, umiejętności, edukacji, pozycji rodzinnej, pozycji społecznej czy siły społeczno-politycznego oddziaływania.

W drugim kontekście (tj. wpływu społecznego mikrofinansów) przechodzimy do wymiaru efektów skupiających się nie na jednostce, lecz realizowanych na poziomie grupy, przyjmujących postać np. zmiany jej postaw wobec pojawiających się problemów, zmiany sposobów interpretacji i rozumienia przez nią otaczającej rzeczywistości czy też zmiany zachowań i relacji pomiędzy jednostkami tworzącymi daną zbiorowość oraz między tymi zbiorowościami.

Podsumowaniem tych krótkich rozważań dotyczących obszarów wpływu mikrofinansów mogą być słowa z raportu *From Exclusion to Inclusion through Microfinance*, odnoszące się do omawianego tu zagadnienia. Autorzy tego opracowania wskazują, że ,,wyrazem roli mikrofinansów w walce ze zjawiskiem wykluczenia społecznego i finansowego jest ich ścisły związek z: a) wyrównywaniem zróżnicowanych dochodów uzyskiwanych przez gospodarstwa do-

[14] J. Adamek, op. cit., s. 25.

mowe, b) tworzeniem miejsc pracy, c) zdolnością i możliwością powiększania rzeczowych zasobów gospodarstw domowych, d) jakością i wymiarem kapitału ludzkiego reprezentowanym np. przez poziom wykształcenia dzieci, wydatki na naukę, e) działaniami skierowanymi na budowanie kapitału społecznego np. przez poprawne kształtowanie relacji społecznych czy tworzenie nowych grup wykazujących wspólnotę potrzeb i sposobów ich realizacji, f) zmianą i wzmocnieniem społecznej pozycji kobiety"[15].

Jak wspomniano we wstępie, idea i praktyka mikrofinansów poddawana jest ciągłej krytyce opartej na podważaniu założeń koncepcyjnych tej formy walki z ubóstwem oraz negacji efektów realizowanych przez podmioty mikrofinansowe w grupach beneficjentów ich usług. Krytyka ta nasiliła się w 2010 r., szczególnie po fali samobójstw wśród konsumentów usług mikrofinansowych, wpadających w pułapkę zadłużenia w indyjskim stanie Andhra Pradesh. Przykładem druzgocącej oceny omawianej formy pośrednictwa finansowego mogą być słowa szefa indyjskiego Ministerstwa Rozwoju Rolnictwa wypowiedziane w 2012 r., na krajowym szczycie instytucji mikrofinansowych: ,,nic nie jest w stanie utrzymać idei, której czas minął. Mikrofinanse znajdują się w niebezpiecznej strefie. Są one zdyskredytowanym modelem. Zrodziły więcej pytań niż odpowiedzi"[16].

Podobne światło na ocenę mikrofinansów rzuca raport Microfinance Banana Skins pod wiele mówiącym tytułem *Losing Its Fairy Dust*[17]. Na podstawie opinii praktyków mikrofinansów, ich regulatorów i obserwatorów z 86 krajów, autorzy tego opracowania wskazali ryzyko utraty reputacji jako jedno z trzech najistotniejszych zagrożeń stojących przed tą formą pośrednictwa finansowego (zob. tab. 1).

Jak stwierdził jeden z ankietowanych menedżerów Women's World Bank: ,,branża staje w obliczu ogromnego ryzyka utraty reputacji wiązanego ze zderzeniem się przeciwstawnych ideologii i oczekiwań wobec mikrofinansów. Czy mikrofinanse to głównie inkluzja finansowa i łagodzenie ubóstwa? Czy mikrofinanse to wsparcie dla wykorzystania szans biznesowych i forma interwencji prorozwojowej? Czy naprawdę mikrofinanse spełniają zarówno oczekiwania finansowe, jak i społeczne? Czy mikrofinanse mają wiele twarzy? Cokolwiek by tu odpowiedzieć, reputacja branży już nigdy nie będzie taka sama"[18].

W miejscu tym można ostatecznie postawić pytania: Co decyduje o krytycznym postrzeganiu mikrofinansów, jakie argumenty wysuwają ich adwersarze, czy rzeczywiście rezultaty aktywności podmiotów mikrofinansowych nie wnoszą żadnej wartości dodanej do rzeczywistości, w której przychodzi im osiągać swoje cele?

---

[15] Ibidem, s. 32-33, za: *From Exclusion to Inclusion through Microfinance. Report 1 – Social and Financial Exclusion Map*, European Commission 2007, s. 20-23.

[16] *Microfinance is a Discredited Model, says Jairam Ramesh*, http://www.firstpost.com/economy/microfinance-is-a-discredited-model-says-jairam-ramesh-539113.html (dostęp: 15.01.2013).

[17] *Microfinance Banana Skins: Losing Its Fairy Dust*, Centre for the Study of Financial Innovation, New York 2011, http://www.citigroup.com/citi/microfinance/data/news110125b.pdf (dostęp: 17.11.2012).

[18] Ibidem, s. 22.

Tabela 1

Największe i najszybciej nabierające znaczenia rodzaje ryzyka mikrofinansów w 2010 r. (pozycja w 2009 r.)

Największe ryzyko	Ryzyko najszybciej nabierające znaczenia
Ryzyko kredytowe (1)	Konkurencja (3)
Reputacja (17)	Ryzyko kredytowe (1)
Konkurencja (9)	**Reputacja (11)**
Ład korporacyjny (7)	Interwencje polityczne (7)
Interwencje polityczne (10)	Wypaczenie misji (13)
Nieodpowiednie regulacje (13)	Strategia (-)
Jakość zarządzania (4)	Obsada pracownicza (20)
Obsada pracownicza (14)	Niezrealizowane oczekiwania (17)
Wypaczenie misji (19)	Zyskowność (9)
Niezrealizowane oczekiwania (18)	Nieodpowiednie regulacje (22)

Źródło: *Microfinance Banana Skins: Losing Its Fairy Dust*, op. cit.

W przestrzeni naukowej oraz w medialnych przekazach praktyków mikrofinansów odnaleźć można wiele opracowań i opinii skupiających się na próbie scharakteryzowania: niedomagań, krytycznych uwag czy wad, jakimi obarczona jest teoria i praktyka mikrofinansów[19]. Analiza tych poglądów pozwala wskazać najważniejsze argumenty adwersarzy omawianej koncepcji wsparcia walki z biedą i wykluczeniem finansowym. W grupie tych motywów wymienia się m.in.: a) błędne założenie, że ubodzy mogą sami wyciągnąć siebie z ubóstwa, oparte na negacji tezy, iż bogactwo narodu/społeczności jest efektem wysiłku zbiorowego, b) wskazanie, że rzeczywistym narzędziem walki z ubóstwem jest tworzenie miejsc pracy, a nie mikrokredyty, c) ignorowanie przez ideę mikrofinansów efektów ekonomii skali, d) powstrzymywanie technologicznego rozwoju obszarów/regionów/państw wykorzystujących pożyczki mikrofinansowe do finansowania rozwoju przedsiębiorczości, e) nieuwzględnianie możliwości tworzenia poziomych i pionowych powiązań między podmiotami gospodarczymi finansowanym przez instytucje mikrofinansowe, f) oparcie lokalnej struktury gospodarczej na handlu i częste uzależnienie jej od importu dóbr

[19] Przytacza się tu przykłady kilku pozycji zajmujących się problematyką krytycznej oceny efektów aktywności mikrofinansowej. Zob. np.: M. Duvendack, R. Palmer-Jones, J. G. Copestake, L. Hooper, Y. Loke, N. Rao, *What is the Evidence of the Impact of Microfinance on the Well-Being of Poor People?*, EPPI-Centre, Social, Science Research Unit, Institute of Education, University of London, London 2011, http://www.dfid.gov.uk/R4D/PDF/Outputs/SystematicReviews/Microfinance2011Duvendackreport.pdf (dostęp: 20.01.2013); A. Banerjee, E. Duflo, R. Glennerster, C. Kinnan, *The Miracle of Microfinance? Evidence from a Randomized Evaluation*, Bread Working Paper No. 278, June 2010, http://www.microfinancegateway.org/p/site/m/template.rc/1.9.34827/ (dostęp: 20.01,2013); M. Bateman, *Why Doesn't Microfinance Work? The Destructive Rise of Local Neoliberalism*, Zed Books, New York 2010.

będących przedmiotem obrotu w przedsiębiorstwach osób ubogich, g) tworzenie zbyt dużej konkurencji między mikroprzedsiębiorstwami wspomaganymi przez mikrofinansowanie, funkcjonującej w środowisku niskich umiejętności i zdolności do radzenia sobie z tym wyzwaniem wśród ubogich mikroprzedsiębiorców, h) niszczenie przez mikrofinanse kapitału ludzkiego i społecznego, i) wskazanie na drapieżną komercjalizację działalności mikrofinansowej, j) twierdzenie, że kredyty są konsumowane i nie stanowią elementu wspierającego zwiększanie trwałej możliwości generowania podwyższonych dochodów, k) zastąpienie kredytów wspierających rozwój inicjatyw gospodarczych kredytami konsumenckimi, l) zaprzeczenie idei pożyczanie bez zabezpieczeń, ł) wskazanie, że mikrofinanse nie są narzędziem wspierającym kobiety, lecz promują tzw. ekonomię wstydu, m) argument, iż mikrofinanse nie służą najbiedniejszym, lecz tym, którzy znajdują się powyżej linii ubóstwa, n) złe traktowanie beneficjentów usług przez pośredników mikrofinansowych, o) zbyt wysokie oprocentowanie udzielanych pożyczek, p) obniżenie standardów kontroli i czuwania na procesem udzielania i spłaty mikrokredytów, r) sprowadzenie mikrofinansów i promowanego w nich modelu pomocy ubogim do formuł akceptowanych przez przedstawicieli neoliberalizmu, s) skupienie uwagi na samofinansowaniu i odejście od pomocy publicznej jako formy wsparcia instytucji mikrofinansowych[20].

Jak widać, przedstawiona lista uwag wobec teorii i praktyki mikrofinansów jest długa i obejmuje argumenty o różnej wadze, sile i zakresie oddziaływania. Część z nich odnosi się do pryncypiów aktywności mikrofinansowej, leżących u podstaw tej formy pośrednictwa finansowego, część zaś skupia się na praktyce aktywności mikrofinansowej i jej wynaturzeniach. Ponadto w grupie tych zarzutów odnaleźć możemy także uwagi kierowane bezpośrednio do podmiotów mikrofinansowych i ich funkcjonowania oraz krytykę odnoszoną do beneficjentów usług mikrofinansowych, charakteryzujące ich postawy i działania podejmowane w środowisku kierowanej do nich pomocy mikrofinansowej. Poniżej swoje rozwinięcie znajdą wybrane zarzuty lokujące się w czterech wyodrębnionych wyżej grupach uwag.

Pierwszym z omawianych argumentów formułowanych przez adwersarzy mikrofinansów wobec ich założeń koncepcyjnych jest negacja tezy, że ta forma pośrednictwa finansowego wraz ze swoją filozofią i praktyką jest lepszym narzędziem walki z ubóstwem niż tworzenie oraz ilościowy i jakościowy rozwój liczby miejsc pracy, lokowanych w stabilnych, dużych przedsięwzięciach gospodarczych. A. Karnani[21], w duchu powyższej krytyki, stwierdza: ,,Pomimo szumu wokół mikrofinansów nie są one receptą na biedę. Jest nią stabilna praca. Jeśli społeczeństwo poważnie podchodzi do pomocy najbiedniejszym, powinno wstrzymać inwestycje w mikrofinanse i rozpocząć wspieranie dużych, zdolnych do zatrudniania wielu pracowników przedsiębiorstw"[22].

[20] Kolejność przypadkowa.

[21] A. Karnani, *Microfinance Misses Its Mark*, Stanford Social Innovation Review, Summer 2007, s. 34, http://www.ssireview.org/images/articles/2007SU_feature_karnani.pdf (dostęp: 20.12.2012).

[22] Słowa te są stoją w ścisłej opozycji do założenia przyjętego przez M. Yunusa, że ,,ubóstwo jest konsekwencją niezdolności pracowników do korzystania z owoców swojej pracy, gdyż nie kontrolują oni kapitału [...] mały impuls monetarny pozwoliłby milionom biednych na świecie na transformację

Zwolennicy formuły ,,praca, a nie mikrokredyt" wskazują, że większość ludzi pozostających w biedzie nie ma odpowiednich predyspozycji do bycia przedsiębiorcą, a sama możliwość pozyskania zasilenia finansowego nie jest lekarstwem na przyczyny i konsekwencje ubóstwa. Pieniądze te trzeba jeszcze odpowiednio wykorzystać, tworząc szansę zwiększenia swoich dochodów w niesprzyjającym temu otoczeniu rynkowym, kształtowanym przez pomysły biznesowe ubogich przedsiębiorców, rozdrobnione, oparte na prostych założeniach, konkurujące między sobą, funkcjonujące na granicy opłacalności i podnoszące ich zdolności konsumpcyjne nieproporcjonalnie do ponoszonego przez nich ryzyka i wysiłku. Stąd też lepszym rozwiązaniem według krytyków mikrofinansów jest tworzenie nowych miejsc pracy i podnoszenie wydajności pracowników. Dowodem na tę tezę może być przykład dwóch scenariuszy[23]. W pierwszym z nich instytucja mikrofinansowa pożycza pięciuset kobietom po 200 USD na utworzenie i prowadzenie działalności przez ich mikroprzedsiębiorstwo zajmujące się szyciem odzieży, w drugim zaś ta sama kwota 100 tys. USD przeznaczana jest na finansowanie rozpoczęcia działalności przedsiębiorstwa działającego w branży odzieżowej zatrudniającego 500 osób. Jakie efekty takiego działania możemy zaobserwować? W aktywności mikrofinansowej mamy do czynienia z sytuacją, w której każdy z mikroprzedsiębiorców musi zapewnić taką dochodowość swojego biznesu, aby pokryć nią zwykle wysokie koszty obsługi długu oraz zwiększyć swoje zdolności konsumpcyjne w warunkach zwiększonej konkurencji, kształtowanej przez 500 jednakowych przedsiębiorstw działających na danym rynku, w drugiej zaś – nowo utworzony podmiot gospodarczy może wykorzystać efekty skali oraz bazować na nowoczesnych technikach i technologiach produkcji, co prowadzić powinno nie tylko do wzbogacenia się jego właścicieli, lecz także winno owocować poprawą sytuacji materialnej jego pracowników.

Kolejnym argumentem przeciwników mikrofinansów wygłaszanym w tym obszarze jest wskazanie, że większość kredytobiorców korzystających z usług mikrofinansowych to nie mikroprzedsiębiorcy z wyboru. Są to raczej osoby podejmujące decyzję o rozpoczęciu zmagań biznesowych na własnych rachunek w sytuacji braku możliwości podjęcia godziwie wynagradzanej pracy w podmiotach gospodarczych działających na większą skalę. Zatem, podążając za przyjętą argumentacją, zapewnienie miejsc pracy wydaje się bardziej odpowiadającą oczekiwaniom i pewniejszą drogą do poprawy sytuacji życiowej ubogich niż wtłaczanie ich w ramy aktywności gospodarczej promowanej przez mikrofinanse. Powoływanym przykładem potwierdzającym powyższe stanowisko jest casus Chin, Wietnamu czy Korei Południowej, w których to krajach znaczne ograniczenie liczby ubogich odbywa się bez wykorzystania idei i instrumentów właściwych mikrofinansom. Doświadczenia tych państw stają się dowodem poświadczającym tezę, że ,,przyrost zatrudnienia ma kluczowe znaczenie dla sukcesu programów ograniczania ubóstwa oraz dla działań na rzecz wzmocnienia rozwoju. Musi być to jednak zatrudnienie efektywne i odpo-

w przedsiębiorców pracujących na własny rachunek"; zob. w: M. Yunus, *Transgresser les préjugés économiques*, ,,Le Monde Diplomatique", December 1997, za: D. Sabai, *Myths and Reality*, ,,International View Point" 6 marca 2012 r., http://internationalviewpoint.org/spip.php?article2514 (dostęp: 10.01.2013).

[23] Zob. A. Karnai, op. cit.

wiednio wynagradzane, aby jednostka, gospodarka i społeczeństwo mogły z tego tyłu odnosić korzyści"[24].

Zgodnie z założeniami mikrofinansów udzielanie zwrotnych form zasilenia finansowego w ramach tego modelu pośrednictwa ma odbywać się bez udziału tzw. zabezpieczeń fizycznych, trudnych do zaoferowania przez ubogich i/lub wykluczonych finansowo członków społeczeństwa. Interesu podmiotu mikrofinansowego mają chronić tzw. społeczne formy zabezpieczeń kredytów, np.: a) współodpowiedzialność członków kredytowanej grupy (*peer pressure*), b) groźba utraty dostępu do przyszłych pożyczek i/lub wykorzystanie zachęt wiązanych z nimi (*probation*), c) umowy wiązane (*interlinked contracts*), d) umowy poręczeniowe bez wymogu egzekucji (*co-maker arrangements without intended enforcement*)[25].

Jak twierdzą P. Bond i A. Rai: „wykorzystanie [w mikrofinansach – przyp. J.A.] sankcji społecznych i ograniczenie przyszłego dostępu do kredytu są substytutem tradycyjnych form zabezpieczeń"[26]. Zabezpieczenia te z jednej strony mają być mniej uciążliwe dla pojedynczego kredytobiorcy, z drugiej zaś – ich operacyjna charakterystyka ma gwarantować instytucji mikrofinansowej bezpieczeństwo działania, oparte na idei współodpowiedzialności i elastyczności w procesie kształtowania relacji biorca–dawca.

Niemniej praktyka aktywności mikrofinansowej dowodzi, że i w tym obszarze założenia tworzące idealistyczną podstawę działalności mikrofinansowej odbiegają od realiów. Podmioty mikrofinansowe wraz z liderami grup samopomocowych przejmują kontrolę nad całym majątkiem kredytobiorcy/jego gospodarstwa domowego. Bardzo często stan ten prowadzi do wywierania presji na upłynnienie posiadanych aktywów w sytuacji najmniejszego zagrożenia niewykonania zobowiązania kredytowego, ciążącego na członku grupy samopomocowej. Oddziaływanie wewnętrzne grupy jest czynnikiem determinującym zagrożenie utraty przez ubogiego kredytobiorcę najbardziej istotnych dla jego godnego życia aktywów (np. domu, ziemi, oszczędności, wyposażenia, rezerw żywnościowych). Sytuacja taka z jednej strony dyscyplinuje kredytobiorcę, z drugiej jednak – sprzyja tworzeniu atmosfery permanentnego zagrożenia, stresu i obawy o najbardziej istotne do życia zasoby, będące jego własnością. Utrata kontroli nad fizycznymi aktywami gospodarstwa domowego rodzi m.in. konsekwencje w obszarze możliwości kształtowania poziomu konsumpcji czy też ograniczenia skłonności do mobilizowania wysiłku celem poprawy własnej sytuacji materialnej. Jak wskazują liczne przykłady, bardzo często osoby postrzegane przez grupę samopomocy jako potencjalni dłużnicy, którym grozi niewywiązanie się ze zobowiązań kredytowych, poddawane są ogromnej presji i nękaniu, nie tylko przez pracowników podmiotów mikrofinansowych

[24] *Promoting Pro-Poor Growth Employment and Social Protection – Policy Guidance Note*, OECD 2009, s. 15, http://www.oecd.org/development/povertyreduction/43514582.pdf (dostęp: 25.01.2013).

[25] Szerzej na temat operacyjnej charakterystyki tych form zabezpieczeń w: B. Balkenhol, H. Schütte, *Collateral, Collateral Law and Collateral Substitutes (2nd Edition)*, Social Finance Working Paper No. 26, ILO 2001, s. 21-33, http://natlex.ilo.ch/wcmsp5/groups/public/@ed_emp/documents/publication/wcms_117987.pdf (dostęp: 8.10.2013).

[26] P. Bond, A. Rai, *Collateral Substitutes in Microfinance*, s. 12, http://finance.wharton.upenn.edu/~pbond/research/limits-jul2-02.pdf (dostęp: 12.01.2013).

lecz także przez swoich współczłonków, co prowadzi do poczucia ograniczenia wolności osobistej, przemocy fizycznej czy do samobójstw (zob. casus Andhra Pradesh[27]).

Kolejnym obliczem problemu zabezpieczeń mikrofinansowych transakcji kredytowych jest kwestia kobiet, traktowanych jako podstawowa grupa beneficjentów usług mikrofinansowych, oraz promocja tzw. ekonomii wstydu jako czynnika wykorzystywanego w sytuacji pojawiania się opóźnień w terminowej spłacie mikropożyczki. Oponenci mikrofinansów wskazują, że kierowanie kredytów do żeńskiej części ubogiej społeczności jest m.in. podporządkowane logice, zgodnie z którą ta grupa kredytobiorców ma większe poczucie obowiązku i zagrożeń, jakie spadają na gospodarstwo domowe w sytuacji opóźnień lub braku spłaty zobowiązań kredytowych. Obawa przed tym, co może się zdarzyć w takim wypadku, i strach o najbliższych członków rodziny, prowadzą do sytuacji, w której kobiety kredytobiorcy decydują się na wszelkie możliwe kroki (np. pożyczanie od równie ubogich krewnych lub rezygnacja z zaspokojenia swoich podstawowych potrzeb) umożliwiające regulację ciążącego na nich długu[28]. W konsekwencji działanie podmiotów mikrofinansowych opiera się na wykorzystaniu społecznego kodeksu honorowego i poczucia wstydu jako instrumentu zabezpieczającego ich interesy. Dla przykładu w takich krajach, jak Bangladesz, gdzie kobiety, z jednej strony, traktowane są jako gwarantki honoru rodziny, z drugiej zaś – stanowią blisko 95% beneficjentów usług mikrofinansowych, pośrednicy mikrofinansowi nie wahają się przed publicznym ich upokarzaniem, mającym zapewnić im zwrot pożyczonych kwot[29].

W krytyce praktyki działania podmiotów mikrofinansowych, dotyczącej zabezpieczania transakcji mikrokredytowych, wysuwa się jeszcze inny argument wskazujący na fakt, że pośrednicy ci coraz częściej sięgają po klasyczne formy ochrony transakcji dłużnych, oparte na ich zabezpieczeniu za pomocą np.: weksli własnych, kosztowności, dokumentów poświadczających prawo do posiadanych aktywów, oszczędności, zastawów na zakupywanych za pomocą mikrokredytu aktywach trwałych czy zastawów na żywym inwentarzu[30]. Działanie takie zbliża aktywność podmiotów mikrofinansowych do praktyk stosowanych przez tradycyjnych pośredników finansowych, a przez to samo w sobie staje się zaprzeczeniem filozofii leżącej u podstaw mikrofinansów, dostosowuje ją bowiem do wyzwań formułowanych przez rzeczywistość i oczekiwań podmiotów mikrofinansowych (a nie beneficjentów ich usług), definiowanych wobec przyjmowanych zabezpieczeń, opisywanych takimi pożądanymi

[27] Szerzej np. w: A. Priyadarshee, A. Ghalib, *The Andhra Pradesh Microfinance Crisis in India: Manifestation, Causal Analysis, and Regulatory Response*, BWPI Working Paper 157, Brooks World Poverty Institute, University of Manchester 2011; *Andhra Pradesh 2010: Global Implications of the Crisis in Indian Microfinance*, CGAP Focus note No. 67, Washington, November 2010; *Microfinance in India, A Crisis at the Bottom of the Pyramid*, Legatum Ventures, Dubai 2011, http://www.microfinancegateway.org/gm/document-1.9.51224/Microfinance%20in%20India.pdf (dostęp: 2.02.2013).

[28] Szerzej m.in. w: *Does Microfinancing Really Work? A New Book Says No*, „Time World" z 6 stycznia 2012 r., http://www.time.com/time/world/article/0,8599,2103831,00.html (dostęp: 10.01.2013).

[29] Zob. D. Sabai, op. cit.

[30] Zob. m.in. A. Aslam, N. Azmat, *A Study of Collateral Options for Microfinance Loans in Pakistan*, Pakistan Microfinance Network 2012, 15 i n.

cechami, jak: a) niski koszt ustanowienia, dozoru i realizacji, b) szybkość zamiany na gotówkę, c) prosta konstrukcja i d) łatwość w egzekucji[31].

Omówione wyżej zarzuty odnosiły się do zagadnień wiązanych z ideowymi założeniami mikrofinansów (praca vs. mikrokredyt) oraz charakteryzowały jeden z praktycznych wymiarów ich implementacji w przestrzeni gospodarczej (zaprzeczenie idei pożyczania bez zabezpieczeń). W dalszej części opracowania uwaga skupiona zostanie na innym obszarze wybranych uwag krytycznych, dotyczących, z jednej strony, beneficjentów usług mikrofinansowych, z drugiej zaś – podmiotów je oferujących.

Kierowanie produktów mikrofinansowych do specyficznej grupy klientów, którymi są ludzie ubodzy lub doświadczający skutków wykluczenia finansowego, oparte na przeświadczeniu, że ułatwienie dostępu do pieniądza będzie impulsem wyzwalającym ich aktywność (przedsiębiorczość) w procesie wychodzenia ze stanu ubóstwa, budzi wśród krytyków mikrofinansów wiele wątpliwości. Ich argumentacja wydaje się racjonalna, gdy wskazuje, że korzystający z mikrokredytu winien być traktowany jako zwykły przedsiębiorca podejmujący wyzwania rynkowe i zmagający się z problemami, wymagającymi specyficznych zdolności i umiejętności przypisywanych ludziom przedsiębiorczym. A. Karnani stwierdza, że ,,zdecydowana większość ludzi nie ma umiejętności, wizji, kreatywności i predyspozycji do bycia przedsiębiorcą. Nawet w krajach rozwiniętych, o wysokim poziomie edukacji i dostępu do usług finansowych, około 90% siły roboczej to pracownicy, nie przedsiębiorcy"[32]. Stąd też w sytuacji, w której miliony beneficjentów usług mikrofinansowych stają w obliczu presji kreowania i wykorzystania w swoich decyzjach, postawach i zachowaniach cech właściwych osobom przedsiębiorczym, narażamy się na osiąganie rezultatów stających się wynikiem braku ich odpowiedniej wiedzy, wizji i zdolności realizacji działań przedsiębiorczych. Ostatecznie efektem takiego stanu rzeczy są np.: a) dominacja prostych usług lub produktów będących wytworem przedsiębiorstw prowadzonych przez beneficjentów usług mikrofinansowych, b) wysoka lokalna konkurencja pomiędzy takimi podmiotami, prowadząca do spadku cen, obrotów zysków i płac, c) zubożenie lokalnej gospodarki opartej na mało efektywnych, niskodochodowych, słabo uzbrojonych technicznie mikroprzedsiębiorstwach. Potwierdzeniem powyższych słów może być przykład tzw. pań z telefonem[33], czyli formy prowadzenia działalności gospodarczej promowanej przez Grameen Bank, polegającej na kredytowaniu zakupu telefonów przez ubogie kobiety i udostępnianiu w ten sposób usług telefonicznych członkom ich lokalnej społeczności. Pomysł ten w początkowej fazie swej realizacji był działaniem zyskownym, niemniej jednak jego prostota,

[31] Zob. *Making Financial Services More Inclusive in Iraq: Alternative Collateral Options*, USAID 2011, s. 9, https://docs.google.com/viewer?a=v&q=cache:xEYhMtY9wZsJ:213.175.158.54/NMFI/files/MAKING_FINANCIAL_SERVICES_MORE_INCLUSIVE_IN_IRAQ_ALTERNATIVE_COLLATERAL–OPTIONS_en.pdf+&hl=pl&gl=pl&pid=bl&srcid=ADGEESinoP8OWJRybJZhnmBAXhcBge7n0s_16dK63IymoVrU6FT2yfQAOnz4SOlhktOkC5tKINWThC_QkQvlUMmGZU1gVMzCaFM2KcJQNuCVy2pUUJcbVgWurLk8w4MVfKmOik8LTiEQ&sig=AHIEtbRNu2PeXR51G8YKu1gBUI4nx5uKPg (dostęp: 21.01.2013).

[32] A. Karnani, op. cit.

[33] Zob. *Is Microfinance a Neoliberal Fairytale?*, http://www.guardian.co.uk/global-development/poverty-matters/2011/mar/09/microfinance-neoliberal-fairytale (dostęp: 10.01.2013).

łatwość wykorzystania i dostępność dla ubogich spowodowały dramatyczny spadek dochodów z tego rodzaju usług i bardzo często prowadziło do ogromnych kłopotów w spłacie długu lub pogrążało takiego mikroprzedsiębiorcę w jeszcze większej biedzie.

Jest rzeczą naturalną, że odpowiedzią na krytykę mikrofinansów mogą być edukacja i szkolenia ubogich, które nauczą ich, jak tworzyć mikroprzedsiębiorstwo i nim zarządzać i dostarczą wiedzy niezbędnej do prowadzenia własnego biznesu. Niemniej jednak działania te, w opinii autora, prowadzone są przeświadczeniu, że z milionów beneficjentów usług mikrofinansowych można uczynić przedsiębiorców, co w praktyce nie wydaje się prawdą.

Ostatnim zagadnieniem poruszanym w tej części opracowania są krytyczne uwagi kierowane pod adresem instytucji mikrofinansowych, odnoszone do problemu sposobu kształtowania i czuwania nad jakością relacji pomiędzy pośrednikiem mikrofinansowym a ubogim i/lub wykluczonym finansowo konsumentem jego usług. Choć wydaje się to sprzeczne z podstawowymi założeniami aktywności mikrofinansowej, dotyczącymi służebnej roli tych podmiotów wobec beneficjentów ich produktów, w praktyce ich działania bardzo często dochodzi do sytuacji, w których ubodzy klienci traktowani są przedmiotowo i stanowią czynnik osiągania celów biznesowych (tzw. target marketingowy), podnoszący zyskowność prowadzonej działalności. Orientacja ta, choć pozostaje w zgodzie z jedną z formuł i koncepcji aktywności mikrofinansowej skierowanej na osiąganie zysków z prowadzenia tego typu przedsięwzięć biznesowych[34], staje się obszarem wzmożonej krytyki, jeśli bazuje ona na: a) bardzo agresywnym marketingu, b) nieetycznych, opartych na wykorzystywaniu presji psychicznej i fizycznej, zachowaniach inspektorów kredytowych związanych z dochodzeniem przez nich należności pośredników mikrofinansowych, c) nadmiernej komercjalizacji prowadzonej działalności, pozostającej w sprzeczności z duchem mikrofinansów i często stojącej w opozycji do żywotnych interesów ubogich klientów podmiotów mikrofinansowych.

Argumenty powyższe znajdują swe poparcie zarówno w pozycjach o charakterze naukowym, jak i w przekazach medialnych. Dla przykładu D. Hulme i T. Arom twierdzą: „jest jasne, że mierniki oceny stosowane przez wiele instytucji mikrofinansowych wywierają na ich personel presję osiągania celów finansowych, a zarazem ignorują efekty społeczne, co znajduje swoje odbicie w relacjach z klientami”[35]. Z kolei w raporcie Microfinance Banana Skins 2011 odnajdujemy takie słowa: „jeśli prowadzone badania nadal pokazują, że mikrofinanse nie działają, jeśli w gazetach nadal pojawiają się nowe wiadomości

[34] Mowa tu o tzw. podejściu instytucjonalnym do filozofii działania podmiotów mikrofinansowych, opartym na komercjalizacji ich finansów, stojącym w opozycji do haseł wygłaszanych przez zwolenników koncepcji państwa opiekuńczego, wskazujących, że owa komercjalizacja jest m.in. zaprzeczeniem idei mikrofinansów. Szerzej np. G. Woller, Ch. Dunford, W. Warner, *Where to Microfinance?*, „International Journal of Economic Development” 1, 1999, nr 1, s. 30 i n., http://www.microfinance.com/English/Papers/Where_to_Microfinance.pdf (dostęp: 10.12.2012).

[35] D. Hulme, T. Arun, *What's Wrong and Right with Microfinance – Missing an Angle on Responsible Finance?*, BWPI Working Paper 155, Brooks World Poverty Institute, University of Manchester 2011, s. 3, http://www.bwpi.manchester.ac.uk/resources/Working-Papers/bwpi-wp-15511.pdf (dostęp: 13.01.2013).

o nadmiernie zadłużonych, o nękaniu klientów [...] i innych złych zachowaniach, to sektor będzie tracił swoje moralne podstawy, a wraz z nimi – swoich donatorów, inwestorów, swój talent"[36].

III. JAKĄ DROGĄ MAJĄ PODĄŻAĆ WSPÓŁCZESNE MIKROFINANSE?

Odpowiedź na postawione w tytule tego punktu pytanie nie jest prosta, obejmuje bowiem wiele wskazówek odnoszonych do różnych wymiarów i obliczy zarówno ideowych podstaw aktywności mikrofinansowej, jak i praktyki działania instytucji mikrofinansowych, obserwowanej przez pryzmat założonych i realizowanych przez nie efektów w obszarze ograniczania ubóstwa i/lub zjawiska wykluczenia finansowego. Analiza aktualnej pozycji mikrofinansów i poglądów wygłaszanych na ich temat pozwala sformułować sąd, że ten model pośrednictwa finansowego, w opinii autora opracowania, znajduje się w mentalnym kryzysie. Kryzys ten postrzegany jest przez pryzmat nasilenia krytyki idei i praktyki mikrofinansów, dotyczącej m.in.: a) negacji ich czołowej roli w procesie walki z ubóstwem, b) wynaturzeń praktyki działania podmiotów mikrofinansowych, c) podporządkowania się dogmatowi zysku – instrumentowi napędzającemu kapitał włączany w finansowanie aktywności pośredników mikrofinansowych i kierującemu ich zachowaniami, d) oceny ich faktycznej skuteczności w poprawie sytuacji życiowej ubogich i/lub wykluczonych finansowo, e) słabości procesów regulacyjnych kształtujących przestrzeń działania podmiotów świadczących usługi mikrofinansowe oraz zakres działań nadzorczo-kontrolnych nad tymi pośrednikami, f) ograniczenia roli państwa, jako donatora i prowadzącego działalność mikrofinansową.

Przedstawione wyżej charakterystyki dają podstawę do wyrażenia poglądu, że poprawa sposobu postrzegania mikrofinansów, jako narzędzia walki z przyczynami i konsekwencjami ubóstwa i/lub wykluczenia finansowego, winna przebiegać wielotorowo i dotyczyć: a) powrotu do akcentowania społecznych podstaw i efektów działania podmiotów mikrofinansowych, z silnym ograniczeniem presji na ciągłą maksymalizację ich zyskowności (realizowanym w świadomości konieczności zrównoważenia kosztów działania tego typu instytucji przychodami z prowadzonej działalności), b) poszukiwania zróżnicowanych źródeł finansowania pośredników mikrofinansowych, szczególnie tych o niekomercyjnym charakterze, wzbogacających zasoby kapitałowe finansujące ich działania, c) promowania i przestrzegania etycznych postaw i zachowań pracowników podmiotów mikrofinansowych oraz zmiany lub ograniczenia ich roli, jako sprzedawców kierujących się dobrem i interesem swojego pracodawcy wyrażanym maksymalizacją jego dochodów, d) zwiększania roli państwa, jako aktywnego uczestnika procesów powstawania, finansowania i nadzorowania działalności pośredników mikrofinansowych, e) traktowania mikrofinansów jako instrumentu uzupełniającego spektrum działań i narzędzi wykorzystywanych w walce z ubóstwem, poprzez dopełnianie nim wysiłków w obszarze

[36] *Microfinance Banana Skins: Losing Its Fairy Dust*, op. cit.

np. tworzenia miejsc pracy, podnoszenia płacy minimalnej, intensyfikacji i rozwoju opieki zdrowotnej, zwiększania dostępu do edukacji, f) racjonalizowania postaw podmiotów mikrofinansowych w obszarze rzeczywistej poprawy warunków życia beneficjentów ich usług (np. poprzez finansowanie działań zwiększających higienę życia ubogich), a nie tworzenie złudnego obrazu tej zmiany (opartego np. na finasowaniu zakupu telewizora czy telefonu, w sytuacji niewypełniania podstawowych norm higieniczno-epidemiologicznych w miejscu ich zamieszkania).

Działania te, zdaniem autora, winny doprowadzić do zaprzeczenia twierdzeniu, że efektem aktywności mikrofinansowej jest stan, w którym ubogi człowiek rodzi się, żyje i umiera jako kredytobiorca, oraz negacji opinii, że ,,mikrofinanse są działaniem polegającym na pożyczaniu monet, a zwracaniu banknotów" [37].

dr hab. Jacek Adamek
Profesor Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu
jacek.adamek@ue.wroc.pl

THE IDEA AND PRACTICE OF MICROFINANCE – CRITICAL APPROACH

Summary

The objective of this paper is presentation and analysis of negative opinions of microfinance expressed by a wide group of specialists dealing with the microfinance form of supporting the efforts to fight poverty and financial exclusion. This problem has become the subject matter of discussions in scientific studies as well as mass media and covers a wide range of issues, referring not only to the ideological message of this particular form of financial intermediation, but also its practical aspects. The arguments presented in the paper and the underlying analyses are a result of literature studies as well as the author's own reflections and remarks related to the discussed issues.

[37] D. Sabai, op. cit.

Copyright of Journal of Law, Economics and Sociology is the property of Faculty of Law and Administration of Adam Mickiewicz University in Poznan and its content may not be copied or emailed to multiple sites or posted to a listserv without the copyright holder's express written permission. However, users may print, download, or email articles for individual use.

Właścicielem praw autorskich do „Ruchu Prawniczego, Ekonomicznego i Socjologicznego" jest Wydział Prawa i Administracji Uniwersytetu im. Adama Mickiewicza w Poznaniu. Zawartość czasopisma nie może być kopiowana, przesyłana do innych stron internetowych bądź zamieszczana na blogach bez pisemnej zgody wydawcy. Niemniej artykuły można drukować, kopiować lub przesyłać w formie elektronicznej na własny użytek.